

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Allah SWT menjadikan manusia sebagai makhluk istimewa yang diberikan sarana dan bekal seperti akal dan potensi yang berbeda-beda untuk beribadah kepada-Nya dan memenuhi kebutuhan hidup manusia sendiri. Allah SWT menyerahkan sepenuhnya urusan dunia kepada manusia, selama tidak melenceng dari yang sudah ditentukan.

Manusia ingin kebutuhannya terpenuhi untuk mencapai kesejahteraan serta mempertahankan hidupnya karena manusia adalah makhluk ekonomi, dalam mempertahankan hidup manusia pada hakikatnya tidak bisa berdiri sendiri karenanya dibutuhkan kerja sama antar individu dengan kata lain manusia diciptakan untuk saling mambantu. Sebagaimana Allah berfirman dalam Al-Quran:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

Artinya :...”dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan”... (QS: Al-Maidah [5]:2).<sup>1</sup>

Kebutuhan hidup manusia bisa dipenuhi dengan bekerja. Islam memberikan perhatian khusus kepada umatnya untuk bekerja. Karena pandangan Islam dalam bekerja selalu dikaitkan dengan keimanan seseorang. Dimana dalam Islam, bekerja adalah suatu keharusan karena dengan bekerja seseorang akan mendapatkan hidup yang baik dan tenang, baik untuk beribadah maupun untuk bersosialisasi dan juga karena bekerja seseorang bisa mendapatkan kehidupan yang lebih baik. Dengan kata lain bekerja akan menunjukkan hasil baik di dunia maupun diakhirat.<sup>2</sup> Sebagaimana Allah berfirman dalam surat At-Taubah ayat 105:

---

<sup>1</sup>Kementrian Agama RI, 2022, “QURAN KEMENAG”, <https://quran.kemenag.go.id/>, diakses pada 20 desember pukul 09.45 WIB.

<sup>2</sup> “Ini 8 Ayat Al-Quran Tentang Perintah Bekerja Keras” <https://www.Islampos.com/ayat-al-quran-tentang-perintah-bekerja-keras-243064/>, diakses pada 20 Desember 2021, pukul 11.19 WIB.

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ  
 وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ  
 تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

“Dan Katakanlah, “Bekerjalah kamu, maka Allah akan melihat pekerjaanmu, begitu juga Rasul-Nya dan orang-orang mukmin, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui yang gaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.” (QS: At-Taubah:105)<sup>3</sup>

Bekerja sangat penting peranannya dalam meningkatkan kesejahteraan hidup manusia, ada berbagai jenis pekerjaan salah satunya adalah perdagangan. Islam menganjurkan untuk berdagang. Sebagaimana Rasulullah memberikan apresiasi lebih terhadap perdagangan.

Dalam berdagang, pelaku usaha harus pandai dalam memasarkan produk yang dipasarkan. Philip Kotler & Keller mengemukakan bahwa Pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengomunikasikan dan memberi nilai kepada pelanggan untuk mengelola hubungan pelanggan

---

<sup>3</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Jakarta: Suara Agung, 2016), h. 203.

dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingan.<sup>4</sup>

Pemasaran merupakan aktivitas yang sangat penting dalam suatu usaha, bahkan pemasaran merupakan ujung tombak keberhasilan dalam menyumbangkan pendapatan melalui aktivitas penjualan barang/jasa yang dihasilkan.<sup>5</sup>

Menurut Iskandar pendapatan sangat berpengaruh untuk keberlangsungan hidup dan kesejahteraan manusia. Semakin banyak pendapatan yang diperoleh maka semakin tinggi pula kemampuan orang tersebut untuk mendanai seluruh kebutuhan hidupnya seperti biaya dan kesibukan yang akan dilakukannya.<sup>6</sup>

Upaya yang ditempuh manusia (pelaku usaha) untuk meningkatkan pendapatan salah satunya adalah dengan berjualan. Sebagaimana definisi pendapatan yaitu

---

<sup>4</sup> Philip Kotler & Keller, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ketigabelas. Jilid 1. (Jakarta: Erlangga, 2008), h. 5.

<sup>5</sup> Ahmad Bairizki, *Manajemen Pemasaran (Kajian Pengantar di Era Bisnis Modern)*. (Nusa Tenggara Barat: SEVAL, 2022), h. 2

<sup>6</sup> Iskandar, "Pengaruh Pendapatan Terhadap Pola Pengeluaran Rumah Tangga Miskin Di Kota Langsa" dalam Jurnal *Samudra Ekonometrika*, Vol. 1, No. 2 (Oktober, 2017), h. 128. <https://ejournalunsam.id/index.php/jse/article/view/328/253>, diunduh pada 18 Desember 2021.

arus masuk aktiva atau aktiva bersih ke pemilik usaha sebagai hasil penjualan barang atau jasa.<sup>7</sup>

Penjualan sendiri memiliki definisi yaitu suatu transaksi pendapatan dari barang atau jasa yang dikirim pelanggan atau konsumen untuk imbalan kas suatu kewajiban untuk membayar.<sup>8</sup> Dari definisi diatas didapatkan bahwa penjualan merupakan salah satu kegiatan yang akan mendapatkan laba atau pendapatan, dengan begitu penjualan penting bagi pelaku usaha yang menjalankannya untuk mencapai tujuannya yaitu memperoleh laba untuk keberlangsungan hidup.

Di era ekonomi global saat ini pada umumnya bentuk penjualan terbagi menjadi tiga, yaitu: penjualan tunai, penjualan kredit dan penjualan konsinyasi (titip-jual).<sup>9</sup> Konsinyasi adalah suatu sistem kerja sama penjualan dimana pihak yang mempunyai produk memberikan produknya kepada pihak tertentu yang

---

<sup>7</sup> Tedy Herlambang dkk, *Ekonomi Makro Teori Analisis dan Kebijakan*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2011), cet ke-2, h.40.

<sup>8</sup> Amin Wijaya, *Audit Pemasaran ...*, h. 92.

<sup>9</sup>Jalaludin dan Nadia Ulfiyani, Penjualan Konsinyasi Pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kota Lhokseumawe Menurut Perspektif Ekonomi Islam” dalam Jurnal *Perspektif Ekonomi Darussalam*, Vol. 6, No. 2 (September 2020), <http://jurnal.unisyaih.ac.id/JPED/article/view/17293>, diunduh pada 15 Oktober 2021, pukul 14.30 WIB.

bersedia untuk menjualkan produknya dengan memberikan upah yang telah disetujui sebelumnya. Pihak yang mempunyai produk atau yang memberikan produknya di sebut pengamat (consignor / konsinyor), sedangkan pihak yang bersedia menjualkan produk disebut komisioner ( consignee).<sup>10</sup>

Kegiatan ekonomi dalam kasus ini, terdiri dari konsinyor, komisioner dan barang. Barang adalah produk yang berwujud fisik, sehingga bisa dilihat, dipegang, di sentuh, diraba dan perlakuan fisik lainnya.<sup>11</sup> Barang konsinyasi yang dihasilkan oleh konsinyor kemudian disalurkan kepada konsumen melalui proses penjualan yang dilakukan komisioner. Dari hasil penjualan inilah, pemilik toko dapat memperoleh pendapatan sesuai dengan banyaknya output yang dihasilkan. Semakin banyak output yang dihasilkan maka semakin banyak pula pendapatan yang diterima.

---

<sup>10</sup> “Peran Komisioner dalam Penjualan Komisioner” <https://bit.ly/3mrVLbx> , di akses pada 15 Oktober 2021, pukul 14.00 WIB.

<sup>11</sup> Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Penerbit Andi,2002), h. 98.

Uraian diatas menunjukkan bahwa penjualan barang konsinyasi adalah ketika pihak yang diwakilkan memberikan barangnya kepada pihak yang mewakili untuk dijual dengan memberikan komisi tertentu. Komisi ini diberikan setelah waktu yang ditentukan dan besarnya komisi tergantung pada akad awal para pihak terkait.

Konsinyasi merupakan salah satu contoh kerja sama dalam penjualan yang bertujuan untuk memperoleh pendapatan yang sesuai dengan ketentuan Islam. Faktor penjualan barang konsinyasi dimaksudkan dalam penelitian ini karena secara teoretis penjualan sendiri memiliki definisi yaitu suatu transaksi pendapatan dari barang atau jasa yang dikirim pelanggan atau konsumen untuk imbalan kas suatu kewajiban untuk membayar.<sup>12</sup> Dan pendapatan yaitu arus masuk aktiva atau aktiva bersih ke pemilik usaha sebagai hasil penjualan barang atau

---

<sup>12</sup> Amin Wijaya, *Audit Pemasaran ...*, h. 92.

jasa.<sup>13</sup> Berdasarkan adanya teori tersebut bisa dikatakan bahwa penjualan dapat mempengaruhi pendapatan.

Penjualan barang konsinyasi mempunyai daya tarik khusus karena pemilik toko hanya menyediakan tempat saja tanpa mengeluarkan uang. Dalam penelitian Dela Saputri yang berjudul “ Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Pasar Panorama Kota Bengkulu dalam Perspektif Ekonomi Islam” dalam penelitian tersebut disimpulkan bahwa pedagang tidak memiliki pendapatan yang signifikan jika menggunakan modal sendiri.<sup>14</sup> Dari hasil penelitian ini akan mendorong para pedagang untuk melakukan sesuatu yang dapat berpengaruh terhadap pendapatan tanpa adanya tambahan modal salah satu jawabannya adalah dengan melakukan penjualan barang konsinyasi.

Penjualan barang konsinyasi walaupun tidak mengeluarkan tambahan uang/ modal, banyak pemilik

---

<sup>13</sup> Tedy Herlambang dkk, *Ekonomi Makro ...*, h.40.

<sup>14</sup> Dela Saputri, ” Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Panorama Kota Bengkulu dalam Perspektif Ekonomi Islam” (Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu 2020).



toko kelontong yang tidak menjual barang konsinyasi ini, karena di khawatirkan tidak mendapatkan keuntungan yang signifikan (dapat mempengaruhi penjualan barang lain), mempunyai keterikatan (akad) yang lama sebagaimana disebutkan dalam buku yang ditulis oleh Phaereula dan Monika yang menjelaskan kewajiban menjadi komisioner dalam penjualan adalah melindungi barang konsinyasi, berusaha semaksimal mungkin untuk menjualkan barang konsinyasi sesuai dengan ketentuan yang sudah diatur, mengelola secara terpisah dan membuat laporan secara periodik.<sup>15</sup> Selain itu, dalam sebuah bisnis tentu saja memiliki risiko begitu pula dengan transaksi ini.

Penjualan barang konsinyasi harus didasarkan oleh suatu akad sebelumnya, baik tertulis dengan catatan maupun dengan lisan dan pelaksanaannya juga harus sesuai syariah Islam. Praktek konsinyasi antara konsinyor dan komisioner di Desa Harjatani sudah banyak

---

<sup>15</sup> Phaureula Artha Wulandari dan Monika Handayani, *Akuntansi keuangan lanjutan untuk pemula*, ( Banjarmasin:Poliban Press, 2020) h. 93-94.

dilakukan. Namun, sering terjadi fluktuasi pada pendapatan, karena terdapat barang yang memiliki fungsi yang sama dalam toko tersebut, barang konsinyasi bisa mengurangi penjualan produk lain atau akan menambah permintaan terhadap produk lain. Penjualan barang konsinyasi akan memberikan posisi yang kompetitif.

Dari hasil observasi awal didapatkan bahwa penjualan barang konsinyasi yang dilakukan oleh para pemilik toko kelontong di Desa Harjatani, Kecamatan Kramatwatu, Kabupaten Serang, Banten. Bukanlah satu-satunya penjualan yang mereka lakukan, mereka juga memiliki penjualan lainnya, dengan adanya penjualan barang konsinyasi ini akan berpengaruh terhadap perolehan pendapatan dari penjualan barang lain. Selain itu, terdapat juga kasus bertambahnya barang konsinyasi tetapi tidak diiringi dengan peningkatan pendapatan tiap bulannya. Dengan adanya masalah ini penulis tertarik untuk membahas sejauh mana penelitian penjualan barang konsinyasi berperan.

Berdasarkan penggambaran latar belakang diatas, penulis ingin menulis penelitian yang berjudul **“Pengaruh Penjualan Barang Konsinyasi Terhadap Pendapatan (Studi Kasus Toko Kelontong, Desa Harjatani, Kecamatan Kramatwatu, Kabupaten Serang, Banten)”**

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah dapat diidentifikasi beberapa hal yaitu:

1. Tidak sedikit pemilik toko yang tidak ingin melakukan penjualan barang konsinyasi karena beberapa alasan.
2. Penjualan barang konsinyasi akan memberikan posisi yang kompetitif di dalam toko kelontong.
3. Bukan satu satunya penjualan yang dilakukan.
4. Mempengaruhi perolehan pendapatan penjualan barang lain.
5. Bertambahnya penjualan barang konsinyasi tetapi tidak diiringi dengan peningkatan pendapatan tiap bulannya.

### **C. Batasan Masalah**

Untuk menghindari dari berkembangnya masalah yang akan diteliti, penulis akan membatasi penelitian ini pada beberapa hal yaitu waktu, tempat dan objek.

1. Waktu penelitian adalah waktu para pemilik toko kelontong menggunakan sistem konsinyasi di saat peneliti melakukan penelitian, waktunya dibatasi dari bulan April- juli.
2. Tempat penelitiannya hanya meneliti di Desa Harjatani, Kecamatan Kramatwatu, Kabupaten Serang, Banten.
3. Objek penelitian adalah barang konsinyasi yaitu berupa makanan ringan seperti krupuk, donat, dan makanan siap saji lainnya.

### **D. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengaruh penjualan barang konsinyasi terhadap pendapatan toko kelontong di Desa Harjatani, Kecamatan Kramatwatu, Kabupaten Serang, Banten?
2. Bagaimana penjualan barang konsinyasi menurut perspektif ekonomi Islam?

#### **E. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah diatas, adapun tujuan penelitian dalam penulisan skripsi ini adalah

1. Untuk mengetahui apakah penjualan barang konsinyasi berpengaruh terhadap pendapatan toko kelontong di Desa Harjatani Kecamatan Kramatwatu, Kabupaten Serang, Banten.
2. Untuk mengetahui penjualan konsinyasi menurut perspektif ekonomi Islam.

#### **F. Manfaat Penelitian**

Dari penelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat antarlain:

1. Bagi akademis, diharapkan dengan dilakukannya penelitian ini bermanfaat untuk memperbanyak

khazanah sumbangan pemikiran, informasi dan menambah koleksi referensi yang berguna bagi pihak yang membutuhkan.

2. Bagi penulis, penelitian ini bermanfaat bagi peneliti sebagai penambah wawasan dan informasi mengenai pendapatan yang dipengaruhi oleh penjualan barang konsinyasi, dan juga sebagai syarat untuk mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanudin Banten.
3. Bagi subjek penelitian, diharapkan akan menjadi bahan kajian/pemikiran lebih lanjut untuk mengambil kebijakan khususnya bagi para pelaku usaha.

#### **G. Kerangka Pemikiran**

Penjualan barang konsinyasi merupakan salah satu jenis penjualan yang ada di bidang ekonomi. Penjualan sendiri memiliki definisi yaitu suatu transaksi pendapatan dari barang atau jasa yang dikirim pelanggan atau konsumen untuk imbalan kas suatu kewajiban untuk

membayar.<sup>16</sup> Barang adalah produk yang berwujud fisik, sehingga bisa dilihat, dipegang, di sentuh, diraba dan perlakuan fisik lainnya.<sup>17</sup> konsinyasi adalah suatu sistem kerja sama penjualan dimana pihak yang mempunyai produk memberikan produknya kepada pihak tertentu yang bersedia untuk menjualkan produknya dengan memberikan upah yang telah disetujui sebelumnya.<sup>18</sup> Sedangkan pendapatan yaitu arus masuk aktiva atau aktiva bersih ke pemilik usaha sebagai hasil penjualan barang atau jasa.<sup>19</sup>

Variabel dalam penelitian ini dapat diterangkan bahwa penjualan barang konsinyasi akan berpengaruh terhadap pendapatan yang terjadi di Desa Harjatani, Kecamatan Kramatwatu, Kabupaten Serang, Banten. Dengan kata lain jika penjualan barang konsinyasi telah sesuai atau tepat maka akan berpengaruh pada pendapatan. Sebaliknya jika analisis usaha tidak sesuai

---

<sup>16</sup> Amin Wijaya, *Audit Pemasaran ...*, h. 92.

<sup>17</sup> Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran ...* h. 98.

<sup>18</sup> “Peran Komisioner dalam Penjualan Komisioner”  
<https://bit.ly/3mrVLbx>, di akses pada 15 Oktober 2021, pukul 14.00 WIB.

<sup>19</sup> Tedy Herlambang dkk, *Ekonomi Makro ...*, h.40.

atau tepat sasaran maka tidak akan berpengaruh pada pendapatan. Pendapatan sendiri adalah hasil keuntungan penjualan atau jasa dalam periode waktu tertentu.<sup>20</sup>

Penelitian ini menguji pengaruh barang konsinyasi terhadap pendapatan toko. Penelitian ini menggunakan 2 variabel, yaitu variabel independen dan variabel dependen. Variabel independen yang digunakan adalah penjualan barang konsinyasi atau bisa disebut juga variabel X dan variabel dependen yang digunakan adalah pendapatan atau variabel Y.

Berdasarkan penjelasan diatas, berikut skema kerangka pemikiran dalam penelitian pengaruh penjualan barang konsinyasi terhadap pendapatan yang disusun dalam bentuk gambar sebagai berikut:

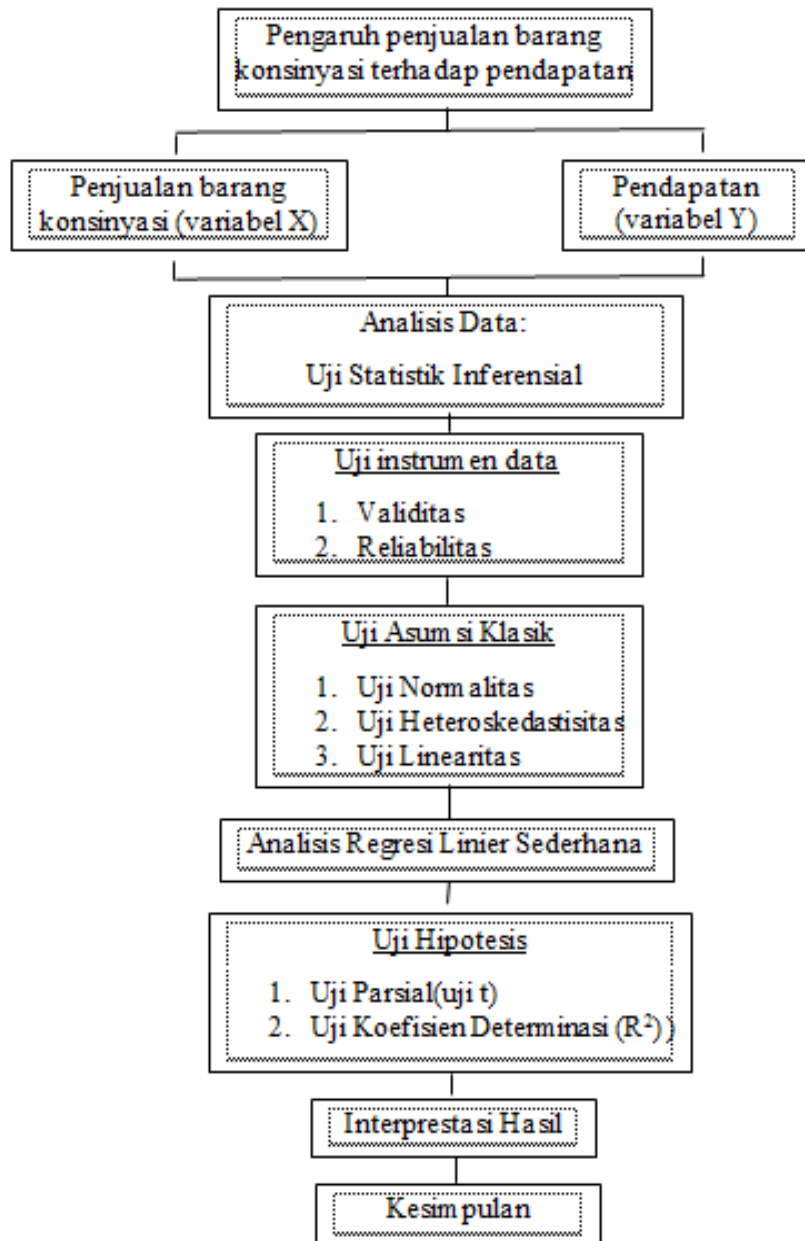
---

<sup>20</sup> Nova yanti maleha, “ Dampak covid-19 terhadap pendapatan kecil di Desa Sugih Warus Kec. Teluk Gelam Kab. Oki” dalam jurnal *ilmiah ekonomi Islam* vol. 7, no. 3 (2021) <http://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jie> di unduh pada 25 Mei 2022.



Gambar 1. 1

## Kerangka Pemikiran



## H. Hipotesis

Hipotesis ialah jawaban sementara atas perumusan masalah, yang mana perumusan masalah penelitian sudah ditentukan dalam wujud pertanyaan.<sup>21</sup> Hipotesis yang akan diuji pada penelitian saat ini berkaitan dengan tidak ada atau adanya suatu pengaruh variabel X terhadap variabel Y. Hipotesis dalam penelitian ini terbagi menjadi hipotesis nol dan hipotesis kerja. Hipotesis nol ( $H_0$ ) yaitu hipotesis yang di formalitaskan untuk di tolak, hipotesis ini mempunyai statement yang menyatakan tidak adanya pengaruh variabel X terhadap variabel Y, sedangkan hipotesis kerja/alternatif ( $H_a$ ), hipotesis ini menyatakan adanya pengaruh antar variabel yang tidak sama atau kebalikan dengan nol.<sup>22</sup> Tiap- tiap hipotesis tersebut dalam penulisan ini dijabarkan antara lain:

---

<sup>21</sup> Hardani, dkk, *Metode Penelitian Kualitatif &Kuantitatif*. (Yogyakarta: Pustaka Ilmu, 2020), h. 329.

<sup>22</sup> Ma`aruf Abdullah, *Metode Penelitian Kuantitatif*, (Yogyakarta, Aswaja Pressindo , 2015), h.. 212-213.

$H_0$ : Penjualan barang konsinyasi tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan.

$H_a$ : Penjualan barang konsinyasi berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan.

## **I. Sistematika Penulisan**

Agar lebih mudah bagi para pembaca untuk memahami penulisan dalam skripsi ini terbagi menjadi lima bab beserta penjelasan susunannya yaitu sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, dalam bab ini berisi uraian latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka pemikiran, hipotesis dan sistematika pembahasan.

Bab II Kajian Pustaka, bab ini berisikan mengenai paparan teori dari semua variabel yang digunakan dalam penelitian, dan juga hubungan antar variabel yang berupa penjelasan tentang keterkaitan atau

hubungan antara variabel penelitian, serta penelitian terdahulu yang relevan.

Bab III Metode Penelitian, pada bab ini memaparkan secara lengkap mengenai waktu dan tempat penelitian, populasi dan sampel, jenis metode penelitian, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

Bab IV hasil penelitian dan pembahasan, Bab ini berisi tentang paparan hasil penelitian berbentuk data dari penelitian yang sudah dilaksanakan beserta pembahasan yang terpadu dan analitis, data tersebut dipaparkan secara jujur dan apa adanya sesuai dengan etika ilmiah.

Bab V Kesimpulan dan Saran, bab ini adalah bab penutup yang berisi tentang paparan mengenai kesimpulan yaitu jawaban ringkas terhadap perumusan masalah yang diajukan dan saran yang di sampaikan oleh penulis berdasarkan hasil temuan untuk pengambil kebijakan, pengguna hasil penelitian dan kepada peneliti berikutnya.

